

JEUX D'ENTREPRISE
basés sur la **PÉDAGOGIE ACTIVE**[®]



Partager les expériences



Accompagner le changement



Travailler en équipe



Construire son apprentissage



Le CIPE est un organisme de formation agréé depuis 1985 sous le numéro 11755704775.

Nous établissons conventions de formation et programmes détaillés pour vos dossiers de prise en charge auprès de votre OPCA.



Le CIPE est référencé dans le **DataDock**

Le CIPE : depuis 1985 1

Les 7 principes de la Pédagogie Active® 3

SÉMINAIRES & JEUX :

Achat, Vente, Marketing **(NOUVEAU)** 5

Communication 8

Connaissance de l'entreprise 11

Créativité & Innovation 13

Économie et Gestion d'entreprise 14

ERP, GPAO 16

Hygiène, Sécurité, Développement durable 18

Lean & Management industriel, Lean BTP 21

Logistique, Supply chain 25

Management de projet 27

Management de proximité 29

Performance de l'entreprise 32

Qualité 35

Ressources humaines **(NOUVEAU)** 39

▪ Tous les jeux donnent lieu à une formation

▪ Voir notre catalogue de formation :



Nos prestations 41

Le CIPE dans le Monde 42

Témoignages 43

Parmi nos références 44

ERP : Enterprise Resources Planning

GPAO : Gestion de Production Assistée par Ordinateur

BTP : Bâtiment et Travaux Publics

Les jeux disponibles en **DISTANCIEL** sont indiqués par :



Créé en 1985, le [Centre International de la Pédagogie d'Entreprise](#) est un Cabinet conseil en formation, spécialiste de la pédagogie active® ⁽¹⁾, une méthode de mise en situation collective sur un mode ludique qui facilite la conduite du changement en termes de comportements et de pratiques.



Nos missions

- / Après des [Entreprises](#) : Aider à la réussite des projets de l'entreprise en étant le catalyseur du changement des comportements et des pratiques.
- / Après de [l'Enseignement](#) : Favoriser les apprentissages en mettant à disposition des enseignants des outils pédagogiques performants qui facilitent la compréhension des concepts et l'appropriation de nouveaux comportements et pratiques.
- / Après des [Professionnels de la Formation](#) : Mettre à disposition des formateurs des outils pédagogiques innovants, et adaptés à leurs besoins.

Notre savoir-faire

- / Développer et animer des actions de formation originales basées sur les jeux d'entreprise, jeux de rôles, études de cas, simulateurs, didacticiels, ...
- / Transférer à des formateurs la compétence d'animer des séminaires à partir d'instruments pédagogiques conçus par le CIPE et adaptés au besoin de chaque entreprise, ou chaque enseignement.

⁽¹⁾ la Pédagogie Active® est une marque déposée du CIPE : elle place l'apprenant en situation d'acteur, rendant le processus d'apprentissage inductif. Elle favorise ainsi l'ancrage et la mémorisation des connaissances.

5 millions de personnes formées

20 entreprises clientes au CAC 40

380 entreprises clientes 400 séminaires sur mesure

¼ de nos clients accompagnés à l'international

100 000 étudiants formés par an

2 000 établissements équipés

1^{er} fournisseur de jeux de l'enseignement supérieur

Présent dans 15 pays

500 professionnels de la formation

300 Organismes de formation

100 Cabinets de conseil

100 Consultants indépendants

LES 7 PRINCIPES DE LA PÉDAGOGIE ACTIVE®

-
- 1) **Démarche expérimentale inductive** : l'adulte apprend en faisant (acteur), en découvrant lui-même les règles (pédagogie de la découverte, et par l'erreur).
 - 2) **Logique et répétition** : pour être appropriées, les compétences à acquérir doivent être logiques, marquantes et revues 3 fois de 3 façons différentes.
 - 3) **Distanciation affective** : elle permet de créer les conditions psychoaffectives pour que l'apprenant accepte la transformation, le changement (conflit sociocognitif) : l'apprenant applique plus facilement ce qu'il a trouvé tout seul (Cf : MUGNY et CARUGATI, La théorie du conflit sociocognitif ; Albert BANDURA, L'apprentissage social ; Gabriel MUGNY, Psychologie sociale et développement cognitif).
 - 4) **Méthodes d'apprentissage variées et rythmées** : pour passer un maximum de messages à un groupe d'apprenants, il faut s'adresser toutes les typologies d'intelligences (cf : GARDNER, Les 8 intelligences multiples) et respecter les rythmes de la mémoire de travail (cf : MILLER, La règle du 7 +/- 2)
 - 5) **Interaction et émulation du groupe** : tout l'intérêt du « faire faire en groupe » repose sur la puissance de l'échange et du partage, lequel est décuplé par la notion de challenge présente dans le jeu.
 - 6) **Prédominance du visuel** : La vision est le sens le plus évolué de l'Homme, aussi est-il capital d'insister sur l'aspect visuel pour assurer une meilleure capture de l'information : mises en scène et accroches visuelles fortes (couleurs, affiches, cartes, ...).
 - 7) **Sens et plaisir** : ils favorisent l'ancrage de l'apprentissage dans la mémoire permanente.



Pour en savoir plus : visualisez le [diaporama sonorisé sur la Pédagogie Active®](#), en vous rendant sur :

<https://www.cipe.fr/la-pedagogie-active/>

ou flashez ce code :

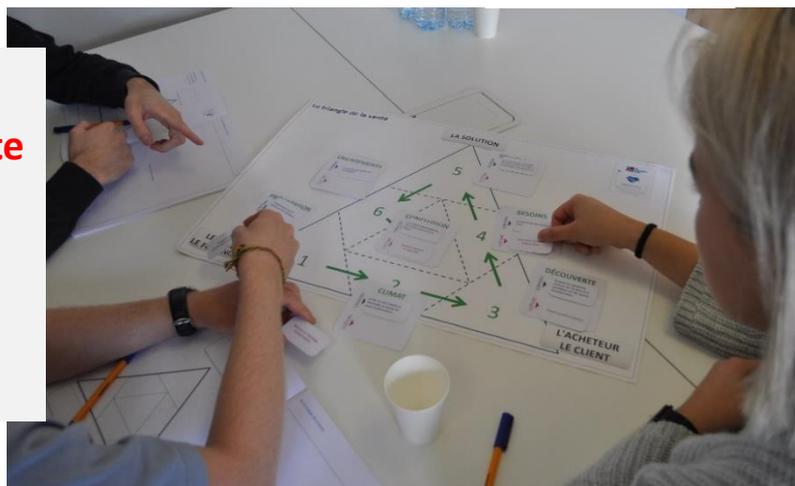






Marché conclu, le jeu de la vente de solution

Un ensemble de jeux pour maîtriser la préparation et le déroulement de l'entretien de vente



MARCHÉ CONCLU, le jeu de la vente de solution / Réaliser des ventes adaptées aux besoins du client

Les entreprises ont besoin de forces commerciales performantes et de clients satisfaits : c'est tout l'objet de ce jeu.

Il donne les clés :

- du contact commercial
- et de la réalisation de vente dite "de solution" (qui exige une étude approfondie du besoin du client, la création d'une réponse sur mesure, et une négociation sur le prix)
- assurant une relation de confiance durable.

Les techniques de ventes forment un ensemble cohérent accessible à tous. Leur apprentissage passe par l'assimilation de concepts structurés et une mise en pratique proposés dans ce jeu.

A travers des analyses d'entretien, des simulations, et des jeux de rôle, les participants s'approprient et maîtrisent les techniques de vente.



 1,5 jours



Marché conclu
Le jeu de la vente de solution

GAGNANT GAGNANT, le jeu de la vente stratégique /

Préparer et conduire une vente impactant le business model sur client

Les nouvelles réalités économiques ont transformé les fonctions achat des organisations. Les acheteurs apportent désormais une contribution forte à leurs axes stratégiques. Pour s'en assurer, ils n'hésitent pas à inclure la participation des dirigeants aux négociations.

Dans ce contexte, la fonction commerciale prend de l'épaisseur. La vente de solution s'étend à la vente stratégique, dont le but est d'aider les clients à améliorer leur business model et leurs indicateurs de performance.

Des compétences particulières sont alors nécessaires :

- identifier les acteurs VIP décisionnaires et influenceurs,
- savoir se présenter et devenir pour eux une source potentielle d'opportunités,
- déterminer et développer ses cartes de négociation
- conduire des négociations basées sur la simulation des KPIs du client.

C'est l'objet de ce jeu : permettre aux participants de maîtriser les techniques aboutissant à une vente stratégique réussie "gagnant-gagnant".

A l'aide de simulations et de jeux rôles, les équipes découvrent les démarches et outils. Elles préparent et conduisent un entretien de vente d'une flotte de 100 vélos, tout en considérant le coût global de possession du client, et le retour sur investissement.

Le jeu des ACHATS / Mettre en pratique le métier d'acheteur

Le jeu des Achats est un jeu de mise en situation : il a pour objectif d'apporter à chacun les connaissances nécessaires et les outils pour comprendre le métier d'acheteur.

Il s'agit d'un ensemble de cas et d'une simulation (le processus achat, le cahier des charges, la négociation, la gestion du portefeuille fournisseur, ...) permettant de mettre en avant les bonnes pratiques du métier d'acheteur.

En fin de jeu, les participants comprennent les composantes opérationnelles et la dimension stratégique du métier. L'acheteur apparaît comme le gestionnaire des ressources extérieures de l'entreprise.



BUSINESS MODEL / Le jeu de l'innovation

"Business Model, le jeu de l'innovation®" permet :

- de s'approprier une méthodologie pour construire un business model,
- de formuler des choix alternatifs
- et d'approcher le Business Plan.

Les équipes analysent les marchés existants sous 3 angles : Distribution, Positionnement de l'Offre et Relation Client. Puis, elles expriment leurs intentions de business model en travaillant sur le « canvas » (canevas sous la forme d'une grande affiche murale représentant toutes les composantes du business model). En cohérence avec les marchés, elles définissent leurs investissements en termes de distribution, positionnement et relation client ; puis elles construisent leur business plan. La dernière étape introduit une matrice de génération de business model qui les pousse à imaginer d'autres business model encore plus novateurs.

 1 jour



 0,5 à 1 jour



 0,5 à 1 jour



INCOGAME, le jeu des Incoterms® 2020 / Sécuriser ses échanges internationaux

Les participants jouent en équipes autour de plateaux de jeu représentant des études : ces dernières permettent d'aborder une grande diversité de situations en termes de pays acheteurs / vendeurs, modes de transports, types de marchandises, délais, ... Chaque équipe doit s'assurer de la bonne mise en œuvre des Incoterms® 2020, et expliquer sa démarche auprès des autres équipes, qui vont noter la prestation.

Le jeu comprend divers exercices de niveaux variés et des formulaires officiels constituant une pédagogie progressive et opérationnelle.

ATOUT CLIENT, la relation clientèle durable / Développer la relation client dans la banque

La connaissance du client est fondamentale pour améliorer les performances commerciales. Ce jeu a été créé pour donner des pistes concrètes pour développer une relation client pérenne. A l'issue de la formation, les participants savent proposer le bon produit au bon client, au bon moment et avec des arguments efficaces.



Com'Essentiels, les fondamentaux de la communication

Découvrir les composantes de la communication, afin d'identifier les contributions de chacun.



Com'Essentiels, les fondamentaux de la communication / Se familiariser avec les concepts de base de la communication

Com'Essentiels est un jeu de sensibilisation : il a pour objectif d'apporter à chacun les connaissances nécessaires pour prendre conscience des enjeux de la communication.

Il s'agit d'un ensemble de mises en situation et d'exercices (Le conseil des nations, L'âge du capitaine, Le diagnostic de COMOTOP, L'analyse de vidéos) permettant de mettre en avant les composantes de la communication : moi, les personnes, le message, et le système.

Les stagiaires construisent également le schéma de la communication, et analysent les points faibles de 3 communications présentées sur des vidéos.

En fin de jeu, le constat est clair : chacun est partie prenante pour une communication efficace.

 0,5 jour



Com'Essentiels
Les fondamentaux de la communication

Com'Tact, communiquer avec efficacité / Développer sa communication orale et écrite

Com'Tact est un jeu permettant de s'entraîner et de maîtriser 10 situations de communication : Se présenter, Oser communiquer avec tous, Rédiger un mail, Faire une présentation, Rédiger une note synthétique, Lire un texte en public, Utiliser les bons mots, Mener un dialogue fructueux, Participer à une réunion, Participer à une négociation.

Les stagiaires jouent le rôle de consultants en communication, et doivent venir en aide à Kim, jeune embauchée qui rencontre des difficultés en communication. L'équipe gagnante est celle qui fera le plus baisser le niveau de stress de Kim !

 1 jour



Com'Expert, manager sa communication / Maîtriser toutes les situations de communication

Com'Expert s'adresse à un public maîtrisant déjà les concepts de base de la communication, mais souhaitant maîtriser les situations "délicates". Pour ce faire, le jeu s'appuie sur des pédagogies variées (mises en situations, exercices, jeux de rôles, challenges), et aborde 3 thématiques progressives :

- Les perceptions, faits, ressentis : admettre les diversités pour savoir s'adapter
- Les 5 attitudes de communication : analyser les attitudes, comprendre leurs caractéristiques, savoir les mettre en œuvre à bon escient, faire son propre diagnostic (repérer ses pistes d'amélioration)
- L'assertivité : principes et outils pour appliquer une attitude assertive

 1 jour



Com'Projet, communiquer dans le projet / Définir et mettre en œuvre une communication adaptée au sein d'un projet

Com'Projet est un jeu destiné à développer les compétences à communiquer en situation professionnelle. Il repose sur un challenge d'équipes engagées dans un projet : concevoir pour une ONG le meilleur dispositif pour parachuter un équipement de sauvetage de populations. Chaque équipe construit un prototype, puis le soumet à un test de largage qui risque d'être fatal !

Tout au long de ce projet, les équipes s'entraînent à réaliser 10 situations de communication : minute de lancement, réalisation d'un PowerPoint, présentation (avec et sans PowerPoint), feedback, e-mail d'invitation, annonce de résultats, réunion à distance, minute de clôture, support (BlogPost, Infographie, Poster).

 1 jour



Molière, le jeu de l'orthographe / Renforcer ses compétences orthographiques

"Molière, le jeu de l'Orthographe®" est un jeu permettant d'apprendre simplement les règles d'orthographe, de s'entraîner et de maîtriser les 10 thématiques suivantes : Accord des adjectifs de couleur, Catégories de mots, Pluriel des noms composés, Accord du participe passé avec AVOIR, Homophones, Fautes de français, Accord du participe passé avec ÊTRE, Concordance des temps, Conjugaison, Genre et Nombre.

Les stagiaires jouent en équipes de 2 (ou 3), et sont en compétition. La pédagogie alterne des phases d'apports, des exercices récapitulatifs, ainsi que des phases de pratique incluant une forte variété de questions (textes à trous, audios, vidéos pour repérer des fautes, défis inter-équipes, ...).

Un dossier du participant est renseigné au fil de l'eau et sert de document ressource tout au long du jeu : les stagiaires le consultent régulièrement, et s'approprient ainsi les règles.

"Molière, le jeu de l'Orthographe®" est destiné à tout public, aucun prérequis n'est nécessaire, si ce n'est qu'il faut savoir écrire (être alphabétisé). Le jeu propose 2 niveaux de difficulté :

- Niveau 1 : correspond à des connaissances rédactionnelles de base
- Niveau 2 : correspond à la maîtrise des points de grammaire les plus courants

NB : le jeu traite essentiellement de règles de grammaire mais dans le langage courant, on parle généralement d'orthographe.

 1 jour





Business Classe

Découvrir le fonctionnement de l'entreprise, et identifier ses grandes fonctions



BUSINESS CLASSE / S'initier au pilotage de l'entreprise

Business Classe est un jeu destiné à un public peu familier avec le monde de l'entreprise. En reproduisant la vie d'une société qui fabrique des produits destinés aux sports de glisse (surf, snowboard), il offre aux participants la possibilité de prendre des décisions opérationnelles (acheter, produire, vendre) et stratégiques (innover, investir, développer, ...).

Il met en évidence le rôle des grandes fonctions (Ventes, Production, Finances, Ressources humaines) et la façon dont se prennent les décisions dans un environnement compétitif. Il permet d'explorer le modèle comptable et les techniques de base du management (anticiper, optimiser, réagir, améliorer).



1 à 2 jour(s)



NEMO, voyage au cœur de l'entreprise / Connaître l'organisation de son entreprise

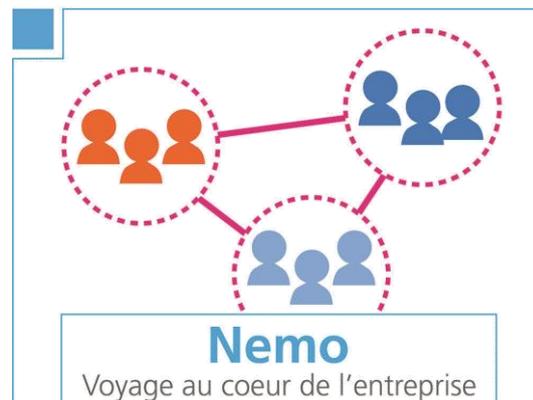
De nombreuses sociétés décident d'impliquer l'ensemble du personnel dans un projet commun. L'ennui c'est que bien souvent les intéressés ne connaissent pas le fonctionnement de leur propre entreprise :

- Pourquoi les commerçants changent-ils souvent les programmes de fabrication ?
- A quoi servent les audits qualité ?
- Qui dirige le service de Maintenance ?

Mieux connaître l'entreprise favorise l'émergence d'une culture d'entreprise et diminue la résistance au changement.

Le Jeu Nemo permet à chacun de découvrir les relations qui existent entre son propre travail et le reste de l'organisation. Les missions des services et des interlocuteurs sont identifiées et les entités les moins connues font l'objet d'une visite sur le terrain.

 2 à 3 heures



GALILÉE, le jeu des valeurs / S'approprier les valeurs de l'entreprise

L'adhésion à des valeurs communes permet de rapprocher les employés au sein de l'entreprise. Mais l'appropriation des valeurs n'est pas une démarche aisée ; l'utilisation d'un jeu d'entreprise aide à faire passer les messages et à renforcer l'adhésion.

En petites équipes, les participants jouent des rôles qui illustrent telle ou telle valeur. Les autres équipes doivent deviner quelle valeur est représentée.

En deuxième partie, ils mettent en scène des débats sur des sujets liés aux valeurs qui impliquent des points de vue opposés ; enfin, ils réalisent la synthèse de leurs échanges.

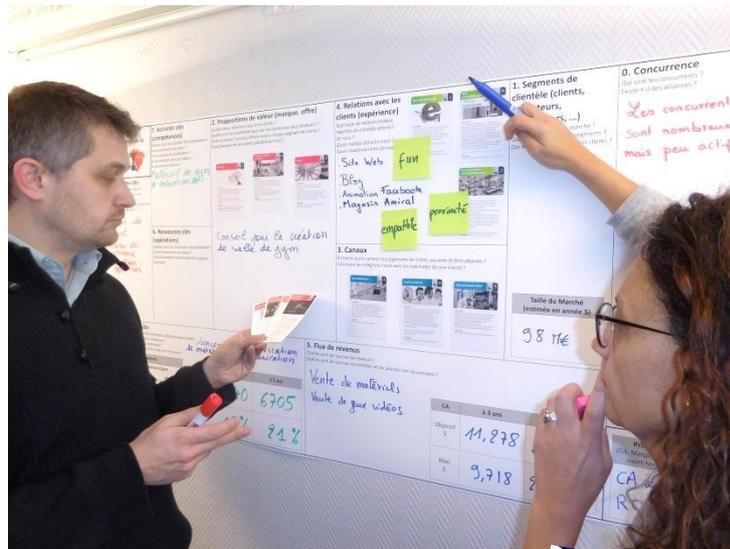
 2 à 3 heures





Business Model, le jeu du marketing

Développer des nouveaux business
modèles avec des outils stratégiques et
opérationnels



BUSINESS MODEL / Le jeu du marketing

Ce jeu permet de s'approprier une méthodologie pour construire un business model, de formuler des choix alternatifs, et d'approcher le Business Plan.

Les équipes analysent les marchés existants sous 3 angles : Distribution, Positionnement de l'Offre et Relation Client. Puis, elles expriment leurs intentions de business model en travaillant sur le « canvas » (canevas sous la forme d'une grande affiche murale représentant toutes les composantes du business model). En cohérence avec les marchés, elles définissent leurs investissements en termes de distribution, positionnement et relation client ; enfin elles construisent leur business plan. La dernière étape introduit une matrice de génération de business model qui les pousse à imaginer d'autres business model encore plus novateurs.

CRÉATIV' / Le jeu des idées neuves

Ce jeu est destiné à tout public : il a pour objectif de familiariser les participants avec des méthodes de créativité simples et à la portée de tous.

Il s'appuie sur une pédagogie progressive permettant aux participants :

- d'être en situation de créativité (analyse du déroulement, des bonnes pratiques)
- de s'entraîner à la pratique de méthodes de production d'idées simples
- de mettre en application les méthodes sur un cas concret
- d'aller plus loin en réfléchissant à la problématique : "la créativité et moi"



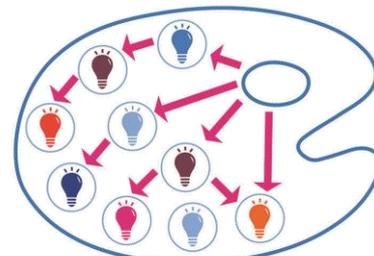
1 à 2 jour(s)



Business Model
Le jeu du Marketing



1 à 2 jour(s)

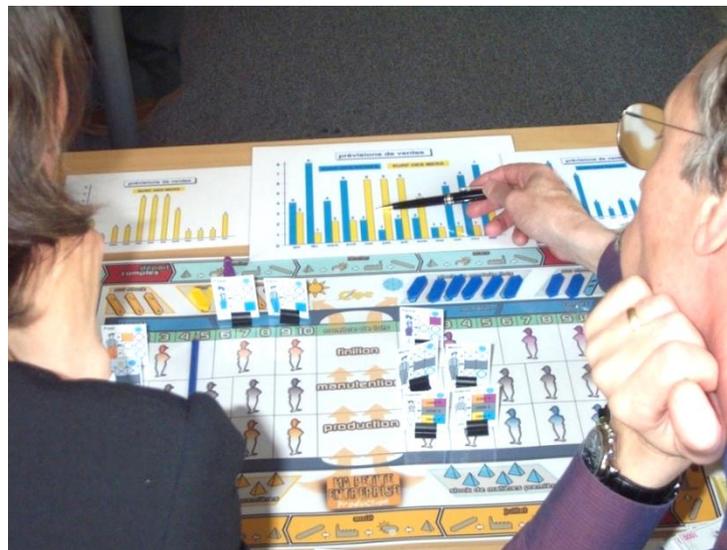


Créativ'
Le jeu des idées neuves



Ma Petite Entreprise

Comment organiser les ateliers afin de répondre à la demande du marché ?



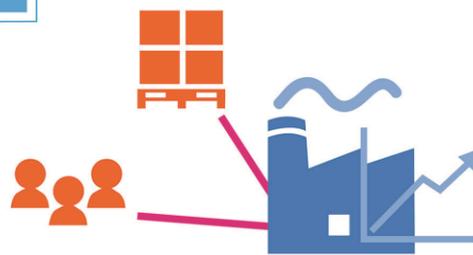
MA PETITE ENTREPRISE / Découvrir l'économie d'entreprise

Cette formation permet aux stagiaires de découvrir et d'appliquer les méthodes fondamentales de l'économie d'entreprise : analyser les prévisions de vente, définir les promotions, ajuster la charge en fonction des ventes, approvisionner les matières, gérer au mieux les stocks, faire appel à l'intérim en cas de besoin, etc.

Les équipes, en compétition, élaborent leur compte de résultat, comparent leurs atouts, et expliquent leurs stratégies.



0,5 à 1 jour



Ma petite entreprise

BUSINESS CLASSE / S'initier au pilotage de l'entreprise

Business Classe est un jeu destiné à un public peu familier avec le monde de l'entreprise. En reproduisant la vie d'une société qui fabrique des produits destinés aux sports de glisse (surf, snowboard), il offre aux participants la possibilité de prendre des décisions opérationnelles (acheter, produire, vendre) et stratégiques (innover, investir, développer, ...).

Il met en évidence le rôle des grandes fonctions (Ventes, Production, Finances, Ressources humaines) et la façon dont se prennent les décisions dans un environnement compétitif. Il permet d'explorer le modèle comptable et les techniques de base du management (anticiper, optimiser, réagir, améliorer).

 1 à 2 jour(s)

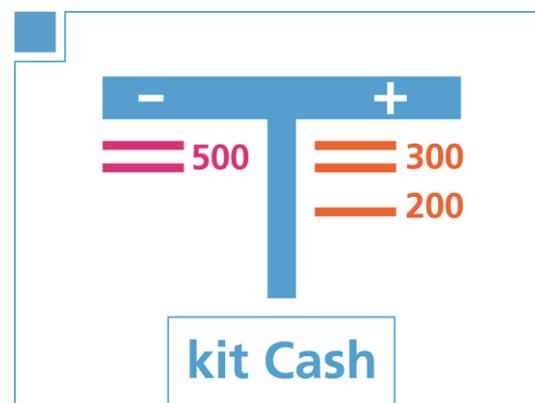


Kit CASH / Approfondir l'économie d'entreprise

Les stagiaires prennent en main des entreprises qui s'affrontent sur plusieurs années. Chacune prépare son budget, définit son prix de vente, prévoit ses ventes, met ses produits sur le marché, gère sa trésorerie, et tient une comptabilité détaillée.

En fin d'année, les comptes sont faits : compte de résultat, bilan, compte des emprunts et des amortissements. Un tableau de bord très complet permet de mettre à jour les indicateurs-clés (coût de revient, part de marché, chiffre d'affaires, endettement, dividendes, participation, ...), et de déterminer l'équipe la plus performante.

 1 à 2 jour(s)





E-Prelude

The Ultimate ERP Educational Environment

<http://www.e-prelude.com>



E-PRELUDE / Comprendre le fonctionnement d'un ERP

E-Prelude est un environnement de travail pédagogique qui reproduit le fonctionnement d'un véritable ERP. Il est spécialement conçu pour l'enseignement dans les écoles et les centres de formation. Il permet aux participants d'utiliser l'ensemble des fonctions habituelles d'un ERP : gestion des données techniques, pilotage de la production et des approvisionnements, gestion des magasins de stockage, suivi des coûts, etc.

Cette plateforme est extrêmement conviviale et ne nécessite qu'une connexion internet. L'environnement est composé d'un cours complet, d'un mode d'emploi, d'une aide en ligne et d'une interface de gestion de cours.

L'animateur dispose d'un ensemble de cas et d'exercices qui permettent de construire un cours adapté aux besoins précis de l'enseignement.



de 2 à plus de 100 heures



e-Prelude

e-Prelude

L'apprentissage approfondi des ERP

Le Jeu de la GPAO / Découvrir le fonctionnement d'une GPAO

Le jeu de la GPAO permet de découvrir les mécanismes de la GPAO (Gestion de Production Assistée par Ordinateur).

L'objectif des joueurs est de simuler le pilotage d'une entreprise de production. La simulation met en évidence les conditions d'une mise en place réussie d'une GPAO : fiabilité des données, respect des engagements, implication des différents services de l'Entreprise dans le projet.

La simulation est itérative et permet d'appréhender les concepts progressivement.

 1 jour



L'AVANT ERP / Accompagner la mise en place d'un ERP

Le scénario repose sur une pédagogie de la découverte.

Les participants reconstituent comme un puzzle la cartographie de l'ERP en plaçant leurs activités sur les modules du progiciel. Cette première phase leur permet de visualiser leur rôle dans la structure du progiciel.

Dans un deuxième temps ils découvrent comment fonctionne un progiciel intégré qui relie entre elles les activités de l'entreprise, depuis les prévisions de vente jusqu'aux ordres d'achat en passant par le développement des nouveaux produits.

 1 jour



LOGISTICA, le jeu de la supply chain / Définir et dimensionner une chaîne logistique globale



Logistica, le jeu de la Supply Chain invite les participants à mettre en place l'ensemble d'une chaîne logistique, dans le cadre d'une nouvelle collection de machines à laver, qui seront distribuées sur plusieurs continents.

Ils définissent et suivent une méthodologie s'appuyant sur l'enchaînement d'une dizaine d'étapes organisées : établir les prévisions, planifier la production, modéliser la chaîne d'approvisionnement, etc. jusqu'à la mise en place du système d'information.

L'équipe gagnante est celle qui aura mis en œuvre la chaîne logistique la moins coûteuse, tout en répondant aux besoins du marché.

 1 jour





Affreux Jojo, Santé & Sécurité au travail

Respecter les comportements professionnels
de sécurité



AFFREUX JOJO Santé & Sécurité au travail /

Sensibiliser aux risques professionnels

Affreux Jojo est un support de formation ludique dans lequel un employé passe son temps à tromper la mort : tantôt il ne savait pas, tantôt il n'a pas fait attention, tantôt il a tenté le diable !

Pour chacune des situations, les équipes doivent analyser les risques encourus et proposer une démarche préventive. L'équipe gagnante est celle qui préserve au mieux l'intégrité de Jojo, de ses collègues, et de son entreprise.



2 heures à 1 jour



Affreux Jojo
Santé & Sécurité au travail

L'ENJEU, le développement durable - Sensibilisation /

Découvrir les principes du développement durable

Les participants sont responsables d'un supermarché qui a décidé d'appliquer une démarche de Développement durable. Ils doivent réaliser un parcours à travers 64 enjeux qui sont autant de défis à relever dans le champ des 3P (Planète, Personnes et Profit).

L'équipe gagnante est celle qui a fait les meilleurs choix de priorité et répondu de façon pertinente aux questions qui lui sont posées par les autres équipes.

L'ENJEU, le développement durable - Stratégie / Mettre en œuvre une démarche

L'objectif de ce jeu est d'entraîner les participants à la mise en œuvre d'une stratégie de Développement durable.

Ils analysent la situation d'une entreprise qui produit et vend des cuisines, établissent un diagnostic des points forts et des points faibles, évaluent les risques et les opportunités et engagent des actions de progrès susceptibles de donner un avantage compétitif sur le marché mondial.

DÉFI HYGIÈNE, le jeu HACCP Industrie / Maîtriser et appliquer les bonnes pratiques d'hygiène en industrie

L'objectif de Défi Hygiène est d'entraîner les participants au respect des règles d'hygiène en environnement industriel. Les équipes s'affrontent sur un plateau représentant les processus de l'entreprise. Elles doivent proposer des actions d'amélioration concrètes pour traiter les incidents et prévenir les risques.

Les propositions, évaluées collectivement, donnent lieu à des primes. L'équipe gagnante est celle qui obtient la prime la plus importante à la fin du jeu.

 2 à 6 heures



L'enjeu Sensibilisation
Le développement durable

 0,5 jour



L'enjeu Stratégie
Le développement durable

 0,5 à 1 jour



Défi Hygiène
Le jeu HACCP Industrie

DÉFI HYGIÈNE, le jeu HACCP Restauration / Maîtriser et appliquer les bonnes pratiques d'hygiène en restauration

L'objectif de Défi Hygiène est d'entraîner les participants au respect des règles d'hygiène en environnement de restauration. Les équipes s'affrontent sur un plateau représentant les processus du restaurant. Elles doivent proposer des actions d'amélioration concrètes pour traiter les incidents et prévenir les risques.

Les propositions, évaluées collectivement, donnent lieu à des primes. L'équipe gagnante est celle qui obtient la prime la plus importante à la fin du jeu.

 0,5 à 1 jour



VITAL, le jeu de la sécurité / Prévenir les risques par l'AMDEC

L'objectif de ce jeu est de démontrer que si chaque membre de l'entreprise observe son environnement en terme de risques et propose des solutions concrètes : les risques d'accidents diminuent de façon spectaculaire !

Les participants réalisent un parcours ludique qui se situe dans un centre de loisirs. Ils découvrent les pièges de leur environnement de travail. S'ils analysent bien la situation et s'ils proposent les meilleures solutions, ils gagnent le challenge de la Sécurité.

 0,5 à 1 jour



GREEN, le jeu de l'environnement / Appliquer la démarche environnementale

Green est un support pédagogique de sensibilisation à la démarche environnementale.

Les participants sont responsables d'un centre de loisirs dont la fréquentation diminue. Ils doivent s'organiser pour réduire les nuisances et rendre les installations conformes aux règlements en vigueur.

La simulation se déroule en étapes, chacune illustrant un aspect de la démarche environnementale.

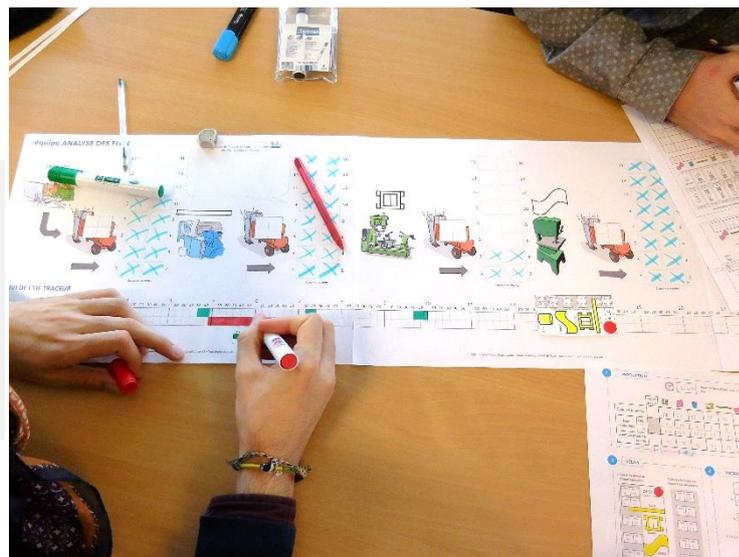
 0,5 à 1 jour





Le jeu du Lean Manufacturing

Réalisation du VSM (Value Stream Mapping)
afin d'analyser la simulation réalisée



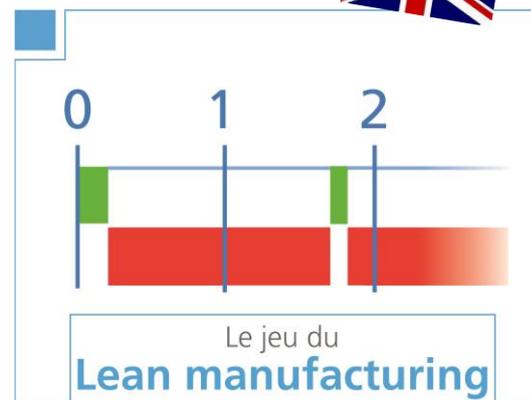
Le jeu du Lean Manufacturing / Améliorer les performances de l'atelier

Lean Simulation se concentre sur le fonctionnement des ateliers de fabrication. Les participants se répartissent les postes de travail d'une usine qui fabrique des pales d'éolienne. Ils font une première simulation physique pour mesurer les caractéristiques de la production : temps de cycle, volume des en-cours, taux d'utilisation des équipements, délai de livraison.

Ils utilisent ces caractéristiques pour mettre à jour une cartographie murale (Value Stream Mapping), calculer le takt time et révéler les gaspillages qui pénalisent la valeur ajoutée vendable.

Répartis en équipes concurrentes, ils proposent des actions de progrès puis font une nouvelle simulation qui démontre la pertinence de leurs propositions et permet de comparer les résultats des équipes.

 0,5 à 1 jour



Le jeu du Lean Management / Améliorer les performances de l'entreprise



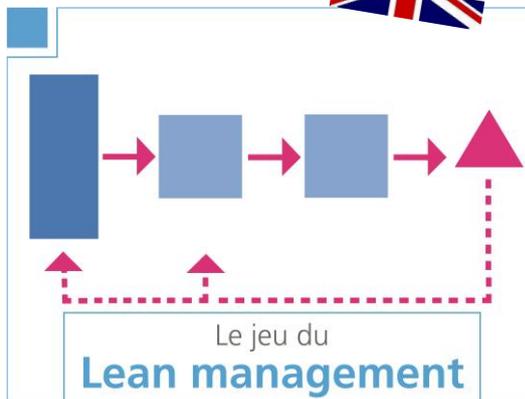
Les participants prennent des rôles dans le Comité de Direction d'une entreprise qui a décidé d'améliorer ses performances opérationnelles.

Le projet progresse de façon méthodique : tracer la cartographie détaillée des processus, repérer les différents gaspillages, calculer les indicateurs, rechercher les causes de non-valeur ajoutée, proposer des actions d'amélioration, évaluer les risques, mesurer les gains.

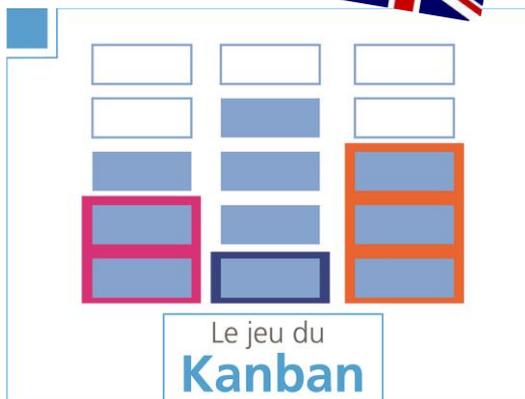
Les thèmes abordés couvrent les grandes fonctions de l'entreprise : achats, production, ventes, distribution, conception des nouveaux produits, finances, ressources humaines.



1 à 1,5 jour(s)



1 jour



1 jour



RÉACTIK, le jeu des Gentils-flux / Accélérer les flux de l'entreprise



Prenant en charge des entreprises placées en situation concurrentielle, les participants vivent toutes les phases d'un plan d'accélération des flux : cartographie, calcul des délais de réaction, découverte des gisements de progrès (temps morts, opérations inutiles, gaspillages de ressources).

Mêlant apports théoriques et aspects ludiques, la pédagogie de Réactik stimule la créativité du groupe et suscite chez les participants l'envie de transposer.

TRAFIC, le jeu des files d'attente / Optimiser les files d'attente

Bien souvent, les industries cherchent à tout prix l'optimisation des équipements de production. Or, quand cet objectif va à l'encontre de l'équilibrage de la ligne, les conséquences peuvent être dramatiques : augmentation chronique des en-cours, allongement des délais, dégradation du service, gestion "pompiers" et désorganisation.

Le jeu Trafic est une simulation physique qui explique la formation des files d'attente. Les participants découvrent que la fiabilité des équipements et des processus, la polyvalence du personnel et la flexibilité des horaires de travail sont les meilleurs remèdes pour maintenir une circulation toujours fluide.

Le Jeu de la MAINTENANCE Initiation / Découvrir la maintenance totale

Ce jeu invite à découvrir la Maintenance Totale dans le contexte d'un rallye automobile.

Au cours du rallye les participants mettent en œuvre les méthodes de base (calcul du TRS, analyse des pannes, choix du type de maintenance, etc.) et réfléchissent à la façon de les transposer à leurs propres équipements industriels.

Le Jeu de la MAINTENANCE Stratégie / Approfondir la connaissance de la Maintenance Industrielle

Le Jeu de la Maintenance (Stratégie) approfondit la connaissance de la Maintenance industrielle : découverte de la fonction Maintenance, diagnostic des forces et faiblesses, analyse des risques liés aux équipements, mise en œuvre d'une stratégie cohérente de progrès.

Le module est accompagné d'un diaporama pédagogique qui complète la partie ludique par un enseignement cohérent des concepts.

 0,5 jour



 0,5 à 1 jour



 0,5 à 1 jour



Le jeu du Lean Construction MANAGEMENT / Améliorer les performances d'une entreprise de construction

Les participants prennent des rôles dans le Comité de Direction d'une entreprise qui a décidé d'améliorer ses performances opérationnelles.

Le projet progresse de façon méthodique : tracer la cartographie détaillée des processus, repérer les différents gaspillages, calculer les indicateurs, rechercher les causes de non-valeur ajoutée, proposer des actions d'amélioration, évaluer les risques, mesurer les gains.

Les thèmes couvrent les grandes fonctions de l'entreprise : achats, chantier, ventes, développement, finances, ressources humaines.

 1 à 1,5 jour(s)



Le jeu du Lean Construction MANUFACTURING / Améliorer les performances d'un atelier de fabrication d'une entreprise de construction

Les participants prennent les postes de travail d'un atelier qui produit des murs-panneaux préfabriqués pour la construction. Ils font une première simulation physique pour mesurer les caractéristiques de la production : temps de cycle, volume des en-cours, taux d'utilisation des équipements, délai de livraison. Ils utilisent ces caractéristiques pour mettre à jour une cartographie murale (Value Stream Mapping), calculer le takt time et révéler les gaspillages qui pénalisent la valeur ajoutée vendable.

Répartis en équipes concurrentes, ils proposent des actions de progrès puis font une nouvelle simulation qui démontre la pertinence de leurs propositions et permet de comparer les résultats des équipes.

 1 jour



Le jeu du Lean Construction CHANTIER / Améliorer les performances d'un chantier de construction

Les participants ont la charge de la construction d'un lotissement de 4 maisons en murs-panneaux à ossature bois. Après une 1^{ère} simulation, ils mesurent la performance du chantier, et envisagent des actions de progrès avec notamment : l'organisation du chantier (PIC - Plan d'Installation du Chantier), le BIM (Building Information Model), le planning collaboratif (LPS - Last Planner System), le travail inter corps d'état, le micro-zoning (découpage plus fin du chantier pour paralléliser les tâches), les progrès de productivité.

La 2^{nde} simulation démontre l'amélioration des indicateurs.

 1 jour





Logistica, le jeu de la supply chain

La mise en place d'une chaîne logistique globale (approvisionnement, stockage, production, distribution, système d'information)



LOGISTICA, le jeu de la supply chain / Définir et dimensionner une chaîne logistique globale

Logistica, le jeu de la Supply Chain invite les participants à mettre en place l'ensemble d'une chaîne logistique, dans le cadre d'une nouvelle collection de machines à laver, qui seront distribuées sur plusieurs continents.

Ils définissent et suivent une méthodologie s'appuyant sur l'enchaînement d'une dizaine d'étapes organisées : établir les prévisions, planifier la production, modéliser la chaîne d'approvisionnement, etc. jusqu'à la mise en place du système d'information.

L'équipe gagnante est celle qui aura mis en œuvre la chaîne logistique la moins coûteuse, tout en répondant aux besoins du marché.



 1 jour



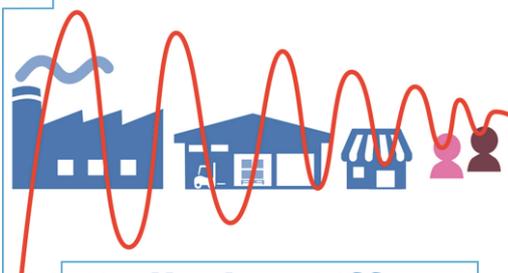
BULLWHIP EFFECT La chaîne logistique maîtrisée /

Améliorer la régulation de la chaîne

Bullwhip Effect est un jeu de simulation de la chaîne logistique, basé sur le mode participatif. Il est conçu pour introduire la dynamique des systèmes et du management de la chaîne logistique. Chaque poste est un maillon de la chaîne (détaillant - distributeur - grossiste - fournisseur). Il doit chercher à satisfaire la demande de ses clients en limitant au maximum ses stocks.

La mission de chacun est de minimiser les coûts. Les participants observent qu'il peut être difficile de répondre à la demande commerciale. Ils peuvent constater les effets à long terme de leurs actions au cours du jeu.

 3 heures



Bullwhip Effect
La chaîne logistique maîtrisée

INCOGAME, le jeu des Incoterms® 2020 / Sécuriser ses échanges internationaux

Les participants jouent en équipes autour de plateaux de jeu représentant des études : ces dernières permettent d'aborder une grande diversité de situations en termes de pays acheteurs / vendeurs, modes de transports, types de marchandises, délais, ...

Chaque équipe doit s'assurer de la bonne mise en œuvre des Incoterms® 2020, et expliquer sa démarche auprès des autres équipes, qui vont noter la prestation.

Le jeu comprend divers exercices de niveaux variés et des formulaires officiels constituant une pédagogie progressive et opérationnelle.

 0,5 à 1 jour



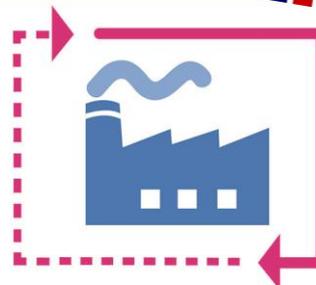
IncoGame
Le jeu des Incoterms® 2020

RÉACTIK, le jeu des Gentils-flux / Accélérer les flux de l'entreprise

La performance d'une organisation soumise à la pression du client implique la maîtrise et l'accélération de ses flux.

Prenant en charge des entreprises placées en situation concurrentielle, les participants vivent toutes les phases d'un plan d'accélération des flux : cartographie, calcul des délais de réaction, découverte des gisements de progrès (temps morts, opérations inutiles, gaspillages de ressources).

 1 jour



Réactik
Le jeu des gentils-flux



Plateau Projet

Développer un produit répondant à la juste demande du client, dans les délais, et au meilleur coût.



GPA, la gestion de projet agile / Appliquer l'agilité dans le management de projet



1 à 2 jour(s)

La gestion de projet agile est la transposition des principes du Lean Management au management de projet.

Les participants prennent des rôles dans une équipe projet. Suite à la non satisfaction du client, l'équipe est amené à imaginer un nouveau mode de fonctionnement plus agile : elle fera face aux changements en les maîtrisant : une dynamique est créée, entraînant la satisfaction de toutes les parties prenantes.

Une seconde journée focalise sur les concepts de la GPA : priorité au travail en équipe, développement itératif du produit, collaboration permanente avec le client, acceptation du changement.



PLATEAU PROJET, le jeu des nouveaux produits / Maîtriser un projet de nouveau produit

Ce support permet de découvrir les enjeux, le contenu et les conditions de mise en œuvre d'un projet de développement d'un nouveau produit.

Il repose sur le principe de la mise en situation : prenant en charge des rôles dans une équipe projet, les participants développent un nouveau produit à partir de lego®.

Face aux exigences du client et aux aléas de l'environnement, l'équipe découvre les bonnes pratiques (organisation, communication, pilotage, ...) pour atteindre les meilleures performances en termes de coûts, performances et délais.

 1 jour



HORIZON, le jeu des projets / S'initier à la gestion de projet

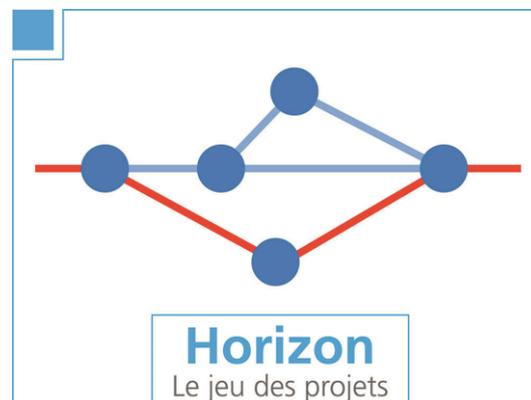


Cette simulation permet d'apprendre les techniques de base du Management de projet : la planification, la maîtrise des risques, l'optimisation et le contrôle des coûts, de la qualité et des délais.

Quatre équipes s'affrontent pour aborder un nouveau marché.

Elles doivent acheter des ressources, planifier le projet, faire face aux incidents, conduire des actions de progrès. La première équipe à lancer son produit sur le marché avec le coût prévu est l'équipe gagnante.

 0,5 à 1 jour





Nemo, voyage au cœur de l'entreprise

Réalisation de la cartographie des échanges entre mon service et le reste de l'entreprise



NEMO, voyage au cœur de l'entreprise / Connaître l'organisation de son entreprise

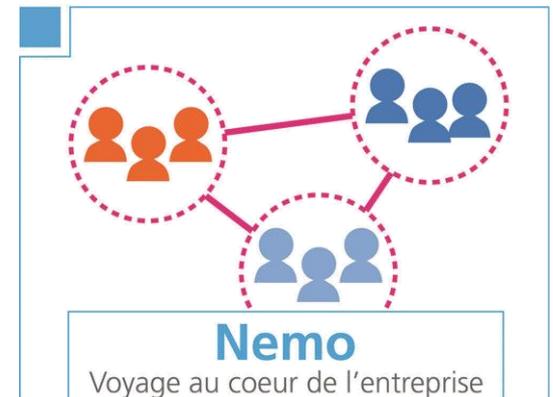
Mieux connaître l'entreprise favorise l'émergence d'une culture d'entreprise et diminue la résistance au changement.

Nemo permet à chacun de découvrir les relations qui existent entre son propre travail et le reste de l'organisation.

Les missions des services et des interlocuteurs sont identifiées et les entités les moins connues font l'objet d'une visite sur le terrain.



2 à 3 heures



ATOLL, le jeu des îlots / Passer à une organisation en équipes

Le travail en équipe améliore les performances d'une organisation : réduction des temps de passage et des en-cours, amélioration de la qualité, meilleur service aux clients. Chacun se responsabilise, et trouve sa contribution au sein du groupe : la communication et la solidarité sont renforcées.

Atoll invite les participants à passer d'une organisation taylorienne à une organisation en îlots. L'équipe rapproche ses postes de travail, développe sa polyvalence et affiche ses performances.

En fin de partie le constat est évident : moins de défauts, une meilleure réactivité, et des dizaines de propositions d'amélioration.

 0,5 jour



GALILÉE, le jeu des valeurs / S'approprier les valeurs de l'équipe

L'adhésion à des valeurs communes permet de rapprocher les employés au sein de l'entreprise. Mais l'appropriation des valeurs n'est pas une démarche aisée ; l'utilisation d'un jeu d'entreprise aide à faire passer les messages et à renforcer l'adhésion.

En petites équipes, les participants jouent des rôles qui illustrent telle ou telle valeur. Les autres équipes doivent deviner quelle valeur est représentée.

En deuxième partie, ils mettent en scène des débats sur des sujets liés aux valeurs qui impliquent des points de vue opposés ; enfin, ils réalisent la synthèse de leurs échanges.

 2 à 3 heures



NO'AO, le jeu du partage des connaissances / Savoir transférer les connaissances

NO'AO est composé de deux jeux qui visent à apprendre comment transférer son savoir-faire à d'autres personnes.

Le Jeu de la barquette : les participants apprennent à transférer leur savoir-faire et à vérifier que le message est bien passé.

Le Jeu des casse-têtes : les participants apprennent à réaliser un mode opératoire avec les moyens du bord. Ils découvrent comment s'exprimer visuellement et mettre en évidence les points critiques d'une tâche.

 2 heures à 1 jour



VISUAL', le management visuel de la performance / Concevoir et animer un tableau de manière efficace

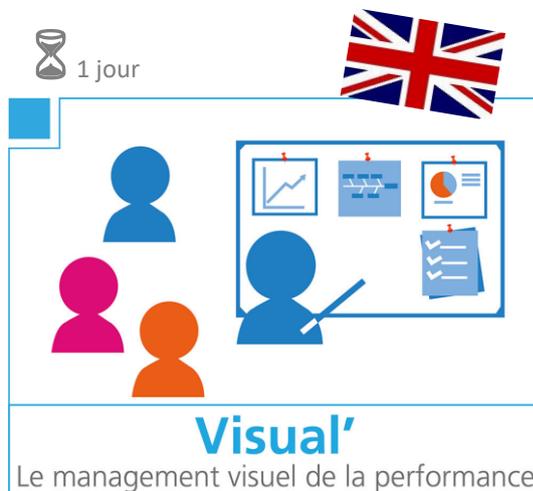
Support de coopération et de progrès, le management visuel de la performance renforce les capacités de travail en groupe. Comment faire pour que les managers et leurs équipes s'approprient ce nouveau mode de communication ?

Le jeu Visual' apporte une réponse pratique à cette question. Il fait appel à la créativité et au bon sens. Les participants construisent les panneaux d'affichage d'une société qui produit des chocolats. Ils disposent pour cela de matériel de dessin, de titres préétablis et de matériels divers. L'objectif est double :

- aboutir à un tableau de communication facile à comprendre et attractif
- construire l'animation concrète autour de ce tableau et de ses indicateurs de performance.

Le jeu fait apparaître les divers types de tableaux (équipes de production, service administratif, direction centrale) et d'animations associées, permettant ainsi aux stagiaires d'avoir une vision large du management visuel de la performance.

 1 jour





Riscomania, le jeu du Management des risques

Apprendre à adopter une approche par les
risques et les opportunités



RISCOMANIA, le jeu du management des risques / Adopter une
approche par les risques et opportunités

Riscomania est un jeu de sensibilisation (de découverte), dans lequel les équipes doivent acheminer un convoi humanitaire en Riscomania en traversant deux pays à risques. Pour ce faire, elles vont préparer leur traversée, en identifiant et en analysant les risques :

- Elles se basent sur des documents officiels décrivant les risques a priori présents dans les pays
- Elles étudient également les retours d'expérience pour l'un des deux pays

Chaque équipe peut également acquérir des équipements optionnels, et définir les 3 rôles constituant l'équipage du convoi. En fin de mission, les équipes comparent les résultats entre une mission avec analyse de risques, et une mission sans analyse de risques.

 0,5 jour



Riscomania
Le jeu du Management des risques

PREMIUM, la qualité en jeu / Progresser avec la qualité totale

La qualité – et plus particulièrement la Qualité Totale – est un concept difficile à transmettre à des participants qui manquent d'expérience ou qui ont une vision partielle de l'entreprise.

PREMIUM est un jeu d'entreprise vivant et interactif qui propose aux participants d'améliorer la qualité des processus dans tous les services de l'entreprise, depuis le marketing jusqu'à la livraison, en passant par la production et les services supports. L'objectif du jeu est de satisfaire le client final et de gagner des parts de marché au niveau mondial.

 1 jour



Le jeu des ACHATS / Mettre en pratique le métier d'acheteur

Le jeu des Achats est un jeu de mise en situation : il a pour objectif d'apporter à chacun les connaissances nécessaires et les outils pour comprendre le métier d'acheteur.

Il s'agit d'un ensemble de cas et d'une simulation (le processus achat, le cahier des charges, la négociation, la gestion du portefeuille fournisseur, ...) permettant de mettre en avant les bonnes pratiques du métier d'acheteur.

En fin de jeu, les participants comprennent les composantes opérationnelles et la dimension stratégique du métier. L'acheteur apparaît comme le gestionnaire des ressources extérieures de l'entreprise.

 0,5 à 1 jour



KAIZEN, le jeu du progrès permanent / Appliquer le progrès permanent

Les participants interviennent dans une grande surface de distribution dont les ventes déclinent sans raison.

Ils vont l'aider à trouver la solution en utilisant des outils de résolution de problèmes et en faisant évoluer l'organisation pour que l'entreprise développe le progrès permanent.



 1 jour



Le jeu du Lean Management / Améliorer les performances de l'entreprise



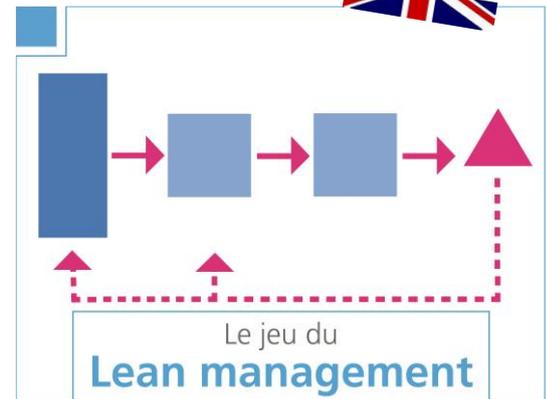
 1 à 1,5 jour(s)



Les participants prennent des rôles dans le Comité de Direction d'une entreprise qui a décidé d'améliorer ses performances opérationnelles.

Le projet progresse de façon méthodique : tracer la cartographie détaillée des processus, repérer les différents gaspillages, calculer les indicateurs, rechercher les causes de non-valeur ajoutée, proposer des actions d'amélioration, évaluer les risques, mesurer les gains.

Les thèmes abordés couvrent les grandes fonctions de l'entreprise : achats, production, ventes, distribution, conception des nouveaux produits, finances, ressources humaines.



SMART, le jeu des indicateurs / Piloter la performance par les indicateurs



 1 jour

Ce jeu a été développé dans le but de comprendre l'utilité des indicateurs, leur raison d'être. Les participants prennent en charge une entreprise comprenant 16 processus variés (stratégie, marketing, projet, vente en magasin, HQSE, ...).

Ils mettent en place les tableaux de bord en déclinant les indicateurs de résultat en indicateurs de processus, puis en indicateurs d'action.

Pour faire face aux évolutions du marché, chaque équipe va investir sur les indicateurs de processus, afin d'améliorer les performances de l'entreprise.



VISUAL', le management visuel de la performance / Concevoir et animer un tableau de manière efficace

Le jeu Visual' aide les managers et leurs équipes à s'approprier ce nouveau mode de communication qu'est le management visuel de la performance. Il fait appel à la créativité et au bon sens. Les participants construisent les panneaux d'affichage d'une société qui produit des chocolats. Ils disposent pour cela de matériel de dessin, de titres préétablis et de matériels divers. L'objectif est double :

- aboutir à un tableau de communication facile à comprendre et attractif
- construire l'animation concrète autour de ce tableau et de ses indicateurs

Le jeu fait apparaître les divers types de tableaux et d'animations associées, permettant ainsi une vision large du management visuel de la performance.

 1 jour





PPM, le jeu du zéro-défaut

Comment maîtriser la variabilité du fromage des boules en pâte à modeler ?



PPM, le jeu du zéro-défaut / Réduire la variabilité

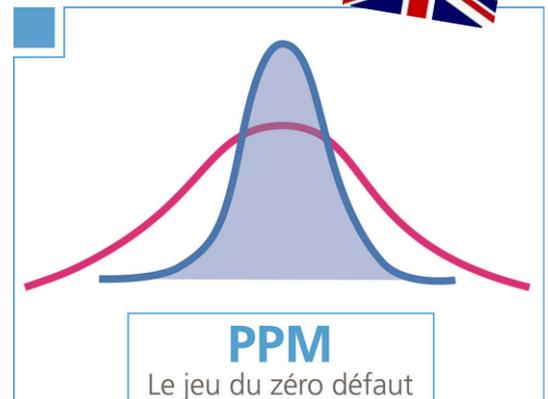
PPM est une simulation qui permet aux participants de découvrir de façon très concrète les fondements de la Maîtrise Statistique des Procédés.

Ils fabriquent des produits de série dont ils doivent maîtriser la production pour atteindre une qualité de l'ordre du PPM (partie par million).

Ils découvrent grâce au jeu la bonne méthode pour donner au procédé la capacité requise et assurer un contrôle en continu de la qualité.



1 jour



Certif'ISO, le jeu de la Norme ISO 9001 / Maîtriser

les exigences de la Norme ISO 9001

Certif'ISO est un jeu interactif qui permet de développer une connaissance approfondie de la norme, et de mettre en place des actions pertinentes, en vue d'obtenir la certification. Les équipes prennent en charge une entreprise (soit une industrie, soit un organisme de formation), analysent les constats actuels, et s'appuient sur les exigences de la Norme ISO 9001, pour mener leur entreprise vers la certification.



 0,5 à 1 jour



Le jeu du TOLÉRANCEMENT, du Pire des cas à l'Inertiel / Savoir mettre en œuvre les modes de tolérancement

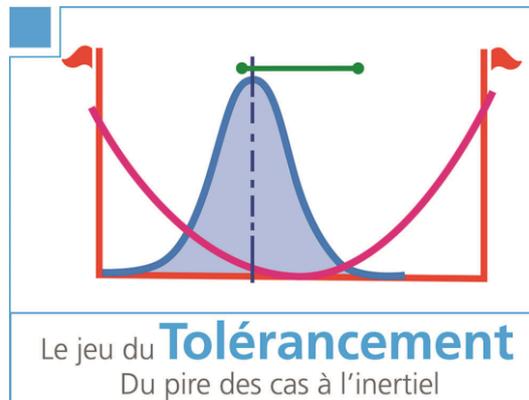
Cette simulation permet aux participants de découvrir de façon très concrète :

- les divers modes de tolérancements : pire des cas, statistique, inertiel
- les risques associés
- et leurs intérêts pour la production.

Ils réalisent des assemblages de pièces pour garantir des caractéristiques fonctionnelles, et découvrent par le jeu les relations statistiques qui permettent de garantir des produits conformes tout en laissant le plus de liberté possible à la production.

Ils découvrent que chaque caractéristique n'a pas la même importance, et l'utilité de hiérarchiser les caractéristiques pour pouvoir par la suite adapter les contrôles au juste nécessaire.

 0,5 à 1 jour



PREMIUM, la qualité en jeu / Progresser avec la qualité totale

La qualité – et plus particulièrement la Qualité Totale – est un concept difficile à transmettre à des participants qui manquent d'expérience ou qui ont une vision partielle de l'entreprise.

PREMIUM est un jeu d'entreprise vivant et interactif qui propose aux participants d'améliorer la qualité des processus dans tous les services de l'entreprise, depuis le marketing jusqu'à la livraison, en passant par la production et les services supports.

L'objectif du jeu est de satisfaire le client final et de gagner des parts de marché au niveau mondial.

 1 jour



KAIZEN, le jeu du progrès permanent / Appliquer le progrès permanent



 1 jour

Les participants interviennent dans une grande surface de distribution dont les ventes déclinent sans raison apparente.

Ils vont l'aider à trouver la solution en utilisant des outils de résolution de problèmes et en faisant évoluer l'organisation pour que l'entreprise développe le progrès permanent.



Kit EXPÉRIENCE / Mettre en œuvre les plans d'expérience Taguchi

Le Kit-Expérience vise la formation d'un large public (sans connaissances mathématiques élaborées) aux Plans d'Expérience Taguchi. Il utilise une catapulte possédant sept facteurs de réglage. Les équipes sont en compétition pour lancer un projectile le plus loin possible. L'utilisation d'un plan d'expérience leur permet d'atteindre rapidement une distance record.

A l'issue du jeu, les participants savent comment réaliser les essais qui conduisent au paramétrage idéal.

 1 jour

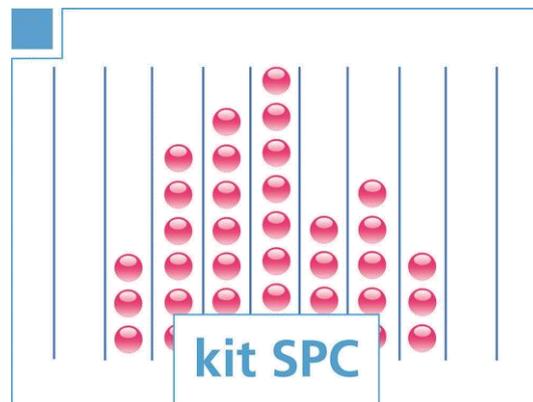


Kit SPC / Mettre en place les cartes de contrôle

Le Kit-SPC permet d'enseigner à un public, sans formation préalable, la Maîtrise Statistique des Procédés. Il repose sur l'utilisation d'un simulateur statistique, qui représente le fonctionnement d'une machine dans un environnement industriel.

L'analyse de la distribution des billes permet de découvrir les concepts essentiels : dispersion, tolérance, échantillonnage, capacité, limites de contrôle. Les participants remplissent des cartes de contrôle géantes, et prennent eux-mêmes les décisions de réglage.

 1 jour



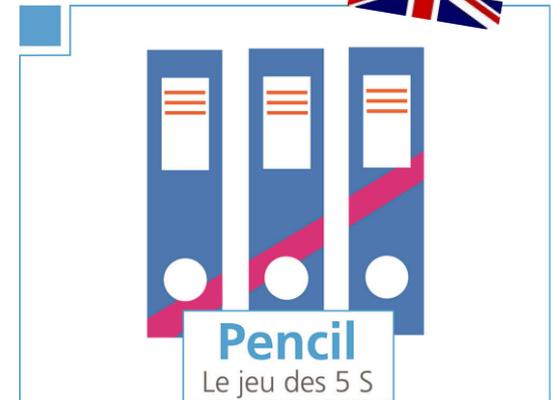
PENCIL, le jeu des 5S / Mettre en œuvre la méthode 5S

La méthode des "5S" n'est pas qu'une simple opération de nettoyage : c'est aussi une façon de s'approprier l'espace et de l'organiser pour rendre le travail plus efficace.

Dans cette simulation les participants conduisent un projet 5S dans des conditions proches de la réalité.

Ils apprennent en quoi consiste la démarche 5S, comment l'appliquer sur le terrain, et comment la prolonger vers l'organisation du travail en général.

 1 jour



Le jeu de l'AUTOCONTRÔLE / Maîtriser la qualité au poste de travail

Le jeu de l'autocontrôle fait vivre de façon réaliste la mise en place de l'autocontrôle dans une usine qui fabrique des produits de série.

Au cours de la simulation, les participants procèdent aux aménagements des postes de travail et rédigent la documentation.

En fin de partie, ils appliquent les procédures de contrôle et maîtrisent la qualité à 100%.

 0,5 jour



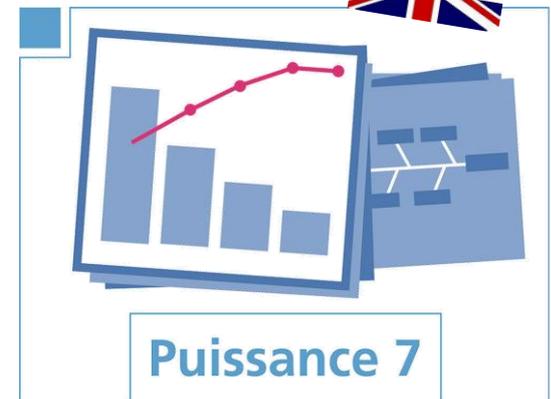
PUISSANCE 7 / Résoudre des problèmes

Puissance 7 est une mise en situation dans laquelle les participants doivent résoudre un problème de qualité de livraison à leurs clients.

Une pédagogie très structurée aide à identifier les conditions d'utilisation des 7 outils de la qualité :

- QQQQCP
- Feuille de relevés,
- Graphiques
- Diagramme de Pareto
- Diagramme Causes-effet
- Brainstorming
- Matrice

 1 jour



ainsi que la démarche générale de résolution de problème.



Q.V.T., le jeu de la qualité de vie au travail

Comment mettre en œuvre la QVT dans une entreprise ?



NOUVEAU

Q.V.T, le jeu de la Qualité de Vie au Travail / Connaître les principes et les modalités de mise en œuvre de la QVT

La conjoncture économique demande toujours davantage d'efforts auprès des salariés pour améliorer la performance de leurs activités :

- cette situation est souvent génératrice de tensions, de stress, voire de risques psychosociaux (RPS)
- en parallèle, on constate une forte attente sociétale pour l'amélioration des conditions de travail

Pour concilier ces deux exigences paradoxales, il existe une piste intéressante qui fait l'objet de nombreuses réflexions : le concept de QVT. L'objectif du jeu de la Qualité de Vie au Travail est d'apporter la culture nécessaire auprès de l'ensemble des personnes impliquées dans un projet de QVT, afin qu'elles puissent déterminer la meilleure façon d'élaborer cette stratégie QVT et la feuille de route en ce sens.

Pour ce faire, chaque équipe prend en charge un restaurant, et met en place un projet QVT. L'équipe gagnante est celle qui obtient le plus de couverts, et la meilleure ambiance dans son restaurant.



1 jour



Molière, le jeu de l'orthographe / Renforcer ses compétences orthographiques

"Molière, le jeu de l'Orthographe®" est un jeu permettant d'apprendre simplement les règles d'orthographe, de s'entraîner et de maîtriser les 10 thématiques suivantes : Accord des adjectifs de couleur, Catégories de mots, Pluriel des noms composés, Accord du participe passé avec AVOIR, Homophones, Fautes de français, Accord du participe passé avec ÊTRE, Concordance des temps, Conjugaison, Genre et Nombre.

Les stagiaires jouent en équipes de 2 (ou 3), et sont en compétition. La pédagogie alterne des phases d'apports, des exercices récapitulatifs, ainsi que des phases de pratique incluant une forte variété de questions (textes à trous, audios, vidéos pour repérer des fautes, défis inter-équipes, ...).

Un dossier du participant est renseigné au fil de l'eau et sert de document ressource tout au long du jeu : les stagiaires le consultent régulièrement, et s'approprient ainsi les règles.

"Molière, le jeu de l'Orthographe®" est destiné à tout public, aucun prérequis n'est nécessaire, si ce n'est qu'il faut savoir écrire (être alphabétisé). Le jeu propose 2 niveaux de difficulté :

- Niveau 1 : correspond à des connaissances rédactionnelles de base
- Niveau 2 : correspond à la maîtrise des points de grammaire les plus courants

NB : le jeu traite essentiellement de règles de grammaire mais dans le langage courant, on parle généralement d'orthographe.

NO'AO, le jeu du partage des connaissances / Savoir transférer les connaissances

NO'AO est composé de deux jeux qui visent à apprendre comment transférer son savoir-faire à d'autres personnes.

Le Jeu de la barquette : les participants apprennent à transférer leur savoir-faire et à vérifier que le message est bien passé.

Le Jeu des casse-têtes : les participants apprennent à réaliser un mode opératoire avec les moyens du bord. Ils découvrent comment s'exprimer visuellement et mettre en évidence les points critiques d'une tâche.



 1 jour



 2 heures à 1 jour



ENTREPRISES

/ Développement pédagogique au service de la conduite du changement

Nous accompagnons nos clients dans la construction de dispositifs personnalisés qui vont de la définition du besoin au suivi post formation.

Nous développons divers dispositifs de formation et de communication : séminaires de sensibilisation / d'intégration / de rentrée, convention cadres, formations techniques, événementiels, formation de concepteurs / formateurs, conduite du changement (formation'action).

/ Conseil, Accompagnement et Formation des concepteurs & formateurs à la pédagogie active®

L'échange et le transfert des bonnes pratiques en interne est votre capital.

L'équipe du Cipe vous propose de former vos formateurs à la Pédagogie Active® afin qu'ils sachent concevoir et transmettre leurs sujets d'expertise d'une façon ludique et impliquante.

Nous assurons également le coaching de vos formateurs, ainsi que le conseil pour élaborer vos programmes et supports de formation.

/ Animation de séminaires

Notre équipe de formateurs – consultants, experts dans leurs domaines – anime des séminaires sur mesure ou adaptés à votre culture d'entreprise à partir de nos jeux génériques.

Nos formateurs ont les compétences pédagogiques pour s'adresser à l'ensemble du personnel, des Opérationnels au Comité de direction.

ENSEIGNEMENT - FORMATION

/ Jeux d'entreprise

Le CIPE développe depuis 1985 des outils pédagogiques adaptés aux enseignements, et pour des publics variés (baccalauréat, IUT, écoles de commerce et ingénieurs, mastères, ...).

/ Développement pédagogique

- Nous développons aussi des jeux sur mesure en cohérence avec votre projet pédagogique spécifique.
- Nos jeux génériques peuvent également s'adapter à vos demandes (nombre de participants, concepts abordés, ...).

/ Transfert & Co-animation

Nous vous accompagnons dans la prise en mains de tous nos jeux, mais aussi lors de la mise en œuvre avec vos étudiants.

NOTRE RÉSEAU À L'INTERNATIONAL

/ Nous accompagnons nos clients dans leurs projets internationaux.

En voici quelques exemples : Bel (Algérie, Slovaquie, Açores, Portugal), Vallourec (USA, Brésil, Allemagne, Ecosse), Michelin (Chine, Inde, Serbie, Roumanie), Poclair hydraulics (USA, Italie, Slovénie, Tchéquie, Inde, Espagne).

/ Nous avons des partenaires (formateurs et distributeurs) dans plusieurs pays :

Algérie



Rachid ARKOUN

-BIBLIOMED
DES 2 RIVES-

Alger

Belgique



Karin COMBLE

-KNOWLEDGE
MANAGEMENT
SERVICES-

Mons

Maroc



Fouad RIANE

-BUSINESS PROCESS
CONSULTING-

Casablanca

Suisse



Raymond RIESS

Fribourg

Tunisie



Salah BOUSBIA

-ECHOFORM-

Tunis

TÉMOIGNAGES

« L'approche ludique du CIPE était la mieux adaptée car elle permettait d'appréhender plus facilement le changement. »

Marie-Hélène CLASTRE, Responsable Formation – CRÉDIT AGRICOLE

« Je trouve l'offre de séminaires du CIPE absolument formidable. Les jeux y figurant sont authentiques et j'ai beaucoup apprécié ce côté-là. De plus on y sent un très gros travail de conception. »

Claire WEISSMANN, Program Manager – VALLOUREC University

« Dès le début de mon métier de professeur, je suis vite devenu un adepte de la pratique des jeux du CIPE avec mes étudiant(e)s. La pratique de ces outils apportent la convivialité, la pédagogie de l'action, l'esprit de compétition entre équipes, la démonstration par l'expérience et les passerelles de communication avec l'industrie. Pour toutes ces raisons, les outils du CIPE sont devenus pour moi des ingrédients précieux et incontournables pour travailler l'attractivité et la crédibilité de mes enseignements. »

Raymond RIESS, Professeur – EIF Fribourg

« Comment faire passer efficacement des concepts plus ou moins simples comme la qualité, le lean management, la maintenance totale, à une population parfois très hétéroclite ? Comment affiner le regard de professionnel sur certains aspects de leur travail, ou les amener sur de nouveaux domaines de réflexion ? Les "business games" du CIPE, avec ses années d'expérience, sont une solution toujours intéressante, interactive, conviviale, plaisante à animer ou à suivre, et plus efficace que les formations magistrales classiques ! »

Benjamin ROY, Enseignant – IUT Argenteuil

« L'animation des formations en démarrant par une simulation du CIPE garantit une forte implication des participants et donc un apprentissage efficace.

Dans le cadre du démarrage d'un projet d'amélioration, le jeu constitue un véritable levier pour créer une dynamique d'équipe au plus tôt. »

Alain FERCOQ, Consultant – SPINPART

PARMI NOS RÉFÉRENCES





56 avenue Henri Ginoux, 92120 Montrouge
Tél. + 33 (0) 1 40 64 59 18

info@cipe.fr
www.cipe.fr